

ототожнення поняття конкурентоспроможності підприємства з конкурентоспроможністю продукції. Різні авторські позиції обумовлені тим, що конкурентоспроможність підприємства розглядається на різних рівнях – регіональному, національному та світовому ринку. Крім того, відсутній системний підхід до вивчення конкурентоспроможності: різні її рівні досліджуються окремо один від одного, не досить повно розглянуто питання взаємозв'язку між ними.

В економічному словнику конкурентоспроможність підприємства визначаються як його здатність здійснювати діяльність в умовах ринкових відносин, отримуючи прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення, виробництва, стимулювання та підтримки працівників на високому якісному рівні.

Оцінка конкурентоспроможності продукції виконується у такій послідовності:

- збирання та аналіз інформації про споживачів, мотиви їх поведінки, тенденції розвитку ситуації на ринку, конкурентів тощо;
- вибір показників конкурентоспроможності з огляду на специфіку і споживацьких запитів (техніко-економічні показники, показники рівня сервісу, іміджу тощо), а також вимоги стандартів (нормативні показники);
- визначення вагомості показників. Оскільки якість продукції оцінюють споживачі (сприймають чи не сприймають його), то кращим способом визначення вагомості оцінних показників є опитування споживачів. При цьому зазвичай потрібно зважати на думку розробників і товаровиробників.

Таким чином, ефективність функціонування підприємства в цілому та окремих його складових є необхідною умовою конкурентоспроможності.

БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

М. С. ВЛАДИМИРОВА, к.е.н.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова
proinfostatus@mail.ru*

В результаті багаторічної пропаганди «бізнес-процес» став вельми поширеним і вживаним терміном. Неможливо собі уявити, щоб хто-небудь

зараз розгорнув масштабну пропаганду, яка дозволила б усунути з обіходу це надлишкове поняття – просто тому що в цьому практично ніхто не зацікавлений.

В англomовній літературі бізнес-процес представляється як безліч з однієї або декількох пов'язаних операцій або процедур, які в сукупності реалізують деяку мету виробничої діяльності, здійснюваної зазвичай в рамках заздалегідь певної організаційної структури, яка відображає відносини між учасниками.

Бізнес-процес - організаційна підсистема, що створює економічну цінність для організаційної системи шляхом задоволення потреб її внутрішніх і зовнішніх клієнтів в ресурсах і послугах.

Поняття набуло поширення у зв'язку з переходом до процесно-орієнтованої організації та процесно-орієнтованого менеджменту підприємства. На сьогоднішній день не існує єдиної загальноприйнятої типології бізнес-процесу. Тому одночасно використовується безліч різних понять і позначень, як наприклад, основний процес, головний процес, процес створення вартості, виробничий процес і т.д. Характерними для компаній процесами є, наприклад, виконання замовлення, розробка продукту, управління компанією, доставка продукції. На практиці в кожній компанії існують типові для їх сфери, взаємопов'язані один з одним бізнес-процеси, що мають своєю метою створення та реалізацію вартості, продуктів і послуг.

У компаніях існують процеси різних видів, які можуть залежати один від одного і в той же час відрізнятися за багатьма параметрами. Такими параметрами є:

- *Вид діяльності*: виробничі процеси або надання послуг. Результатом виробничого процесу є матеріальний продукт (наприклад, верстати), надання послуг – нематеріальний (наприклад, інформація).

- *Вид виконання*: оперативні, тобто виконувані процеси, такі як обробка, розрахунок, або диспозитивні процеси, як планування, управління.

- *Створення вартості*: прямі, що змінюють об'єкт (монтувати), або непрямі процеси створення вартості, підготовчі, або підтримують процеси (перевіряти, транспортувати).

- *Комплексність*: макропроцеси або мікропроцеси. Макропроцеси описують загальні процеси на підприємствах (виробництво легкових автомобілів). Мікропроцеси – їх складові частини (виробництво кузова).

• *Комерційний успіх*: ключові, управлінські та підтримуючі процеси. Ключові процеси є специфічними для компанії і мають особливе значення для досягнення спільної мети компанії.

Бізнес-процеси часто являють собою комбінацію ключових, управлінських і підтримуючих процесів:

Ключові процеси (створення вартості) об'єднують завдання і роботу для виконання певних вимог клієнта із застосуванням ключових виробничих компетенцій. Вони є стратегічно важливими і в той же час специфічними (унікальними, так як, наприклад, внаслідок застосування фірмових знань їх складно скопіювати). До них відносяться:

- обробка і виконання замовлення;
- розробка, проектування і дизайн продукту;
- виробництво і монтаж та ін.

Управлінські процеси містять у собі завдання і діяльність, спрямовані на довгостроковий розвиток компанії та реалізацію цілей компанії. До них відносяться:

- стратегічний розвиток компанії;
- довго- і середньострокове планування в компанії;
- розвиток персоналу;
- інвестиційне планування;
- мотивація персоналу та ін.

Підтримуючі процеси містять необхідні завдання і роботи для підтримки ключових процесів, але не призводять до безпосередньої цінності для клієнта, наприклад:

- обробка даних;
- технічне обслуговування;
- логістика;
- адміністративні процеси та ін.

Таким чином, основні бізнес-процеси є рушійною силою стратегії підприємства. Опис і моделювання бізнес-процесів допомагає описати і змодельовати яким чином стратегія може бути реалізована. Компанія повинна визначити основні бізнес-процеси, що виділяють її серед аналогів і є найбільш важливими з точки зору споживчої цінності для клієнтів. Постійне вдосконалення основних бізнес-процесів підвищує ефективність компанії і визначає її конкурентоспроможність.

Для того, щоб мати стійку конкурентну перевагу, компанія повинна не зупинятися на досягнутому, а постійно працювати над інноваціями товарів, послуг, технологій, процесів. Вдалі інновації сприяють залученню покупців, розширенню клієнтської бази та зростанню прибутку.

УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ

Н.О. ВОЛГІНА, ст. викл.

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова

nvolgina30.06@gmail.com

Будівельні підприємства сьогодні здійснюють свою фінансово-господарську діяльність в умовах турбулентного економічного середовища, що робить актуальним пристосування управління ними до умов, що швидко змінюються. Економічна нестабільність суттєво впливає на функціонування та розвиток будівельної галузі. Скорочення попиту збоку населення і комерційних структур на будівельну продукцію та послуги при зростанні вартості останніх змушують підприємства шукати шляхи підвищення загальної ефективності з метою зменшення негативного впливу зовнішніх факторів на діяльність.

Ефективність управління значною мірою визначається підходами, що використовуються. В рамках даного дослідження акцент буде зроблений на процесно-орієнтований підхід до управління підприємствами будівельної галузі, використання якого передбачає погляд на будівельне підприємство як систему, що складається з окремих бізнес-процесів, кінцевою метою яких є випуск будівельної продукції, яка має цінність для зовнішнього споживача.

Під бізнес-процесами будівельного підприємства будемо розуміти набір видів діяльності, що циклічно здійснюються структурними підрозділами підприємства і в комплексі утворюють завершений акт будівельної діяльності як бізнесу, метою якого є досягнення цільових результатів через задоволення потреб споживачів.

З точки зору формування результату будівельного бізнесу, ключовий акцент доцільно зробити саме на основних бізнес-процесах будівельного підприємства.